

[Traducción] *Prever el incumplimiento en el crédito: la ambición del scoring*
| Jeanne Lazarus

Prever el incumplimiento en el crédito: la ambición del scoring¹

The Credit Scoring Ambition: Forecasting Credit Failures

Jeanne Lazarus²

Centre de Sociologie des Organisations - Sciences-Po, París - Francia

Resumen

Este artículo compara las técnicas francesa y estadounidense de asignación de crédito mediante el uso de *scoring*, técnica estadística que mide el riesgo de no reembolso. Las calificaciones francesas son múltiples e internas a los bancos, mientras que en el caso estadounidense se trata de un puntaje único y público, que está en el origen de un mercado que no existe en Francia. Basándonos en la distinción entre “mundo” y “realidad” establecida por Luc Boltanski, mostramos aquí que el *scoring*, en particular en su forma estadounidense, incorpora temporalidades pasadas, presentes y futuras, y es un intento de eliminar el acontecimiento y hacer desaparecer la experiencia vivida por los prestatarios, morosos o no.

Palabras clave:

CRÉDITO; SCORING; FRANCIA; ESTADOS UNIDOS

Abstract

This article compares French and US ways of granting a credit, and focuses specifically on the different uses of credit scoring. Whereas in France, many in-house scores exist, there is only one single score in the US, which is public. This difference has huge consequences in the organization of the credit market in the two countries. Our demonstration is based on the distinction established by Luc Boltanski between “world” and “reality”. We show that credit scoring, specially the US one includes the past, present and future. It eventually aims to suppress the possibility of any event and dissolve all felt experience of the borrowers.

Keywords:

CREDIT; SCORING; FRANCE; USA

¹ Publicado originalmente en *Raisons politiques*, n° 48, 2012, p. 103-118. Traducción de Mariana Luzzi (UNGS-CONICET).

² Correo electrónico: jeanne.lazarus@sciencespo.fr

Prever el incumplimiento en el crédito: la ambición del *scoring*

Si las prácticas económicas casi siempre integran el cálculo, la previsión y, por lo tanto, el tiempo, hay una de ellas que para algunos autores se encuentra en la base del lazo social y que tiene una dimensión profundamente temporal: el crédito³. Este tiene una densa actualidad universitaria e internacional⁴. Nos gustaría abordarlo aquí a través de la cuestión de la predicción, interesándonos por el momento del otorgamiento del crédito, para comprender la relación y las influencias recíprocas entre la concepción del futuro de los prestamistas y las técnicas de asignación de crédito, en particular una de ellas: el *scoring*.

La calificación crediticia o *credit scoring* consiste en asignar a los solicitantes de crédito un puntaje (en inglés, un *score*), que debe reflejar el nivel de riesgo que hacen correr al prestamista. Para establecer esta calificación, los prestamistas deben poseer información sobre el solicitante y datos sobre prestatarios anteriores, a partir de los cuales determinarán estadísticamente el vínculo entre las características de las personas y su nivel de riesgo. Tres temporalidades coexisten en el puntaje: el futuro, ya que lo que se califica es la probabilidad de que el préstamo sea reembolsado; el pasado, ya que la calificación se basa en préstamos anteriores, pero también en el comportamiento y la vida pasada del solicitante; y el presente, el momento del otorgamiento de crédito, cuando el prestamista acepta o se niega a prestar y decide las condiciones del préstamo.

El puntaje de una persona es individual, pero no predice el eventual incumplimiento en el reembolso por parte de un individuo dado. El prestamista anticipa que una parte de sus prestatarios no reembolsará y en función de esta cuota fija una tasa de interés que

³ Este artículo no habría sido posible sin las discusiones que mantengo hace muchos años con Martha Poon, a quien agradezco. Agradezco igualmente a Luc Boltanski, Céline Baud, Thomas Angeletti y Arnaud Esquerre por sus reacciones a la presentación de una primera versión de este artículo.

⁴ Historiadores, antropólogos, economistas y sociólogos muestran un interés renovado por el crédito desde hace una década. En Francia, varios números de revistas recientes han estado dedicados al tema: “Vivre et faire vivre à crédit”, *Sociétés contemporaines*, no 76, 2009; “L’identification économique”, *Genèses*, no 79, 2010; “Consommer à crédit en Europe au 20^e siècle”, *Entreprises et histoire*, no 59, 2010; “Crédit à la consommation. Une histoire qui dure”, *Revue française de socio-économie*, no 9, 2012. En inglés, el n° 85 de la *Business History Review* de 2011 está dedicado al crédito al consumo. Numerosos artículos han sido publicados, por otro lado, en revistas anglosajonas, sobre todo a propósito de la crisis de las *subprimes*.

cubrirá las pérdidas⁵. El no reembolso, que para un prestatario en eventual incumplimiento será un acontecimiento (y que tendrá consecuencias como la pérdida de su casa, gastos varios, problemas legales, etc.), no lo será para el banco, ya que habrá anticipado parte de las pérdidas. Uno de los cometidos de las finanzas es volver líquidos bienes y riquezas, es decir, sacarlos de su fijación, de su anclaje local, de los vínculos que pueden tener con individuos, eventualmente de las regulaciones que pueden limitar la velocidad de su circulación (Carruthers y Stinchcombe, 1999; Gotham, 2012). El puntaje tiene una gran capacidad para fluidificar el mercado porque representa una información sintética que permite a todos los actores tener un conocimiento homogéneo y estandarizado del valor de una deuda. Pero también tiene que circular, y aquí la comparación entre Francia y Estados Unidos es interesante porque en Francia el puntaje es interno a los bancos mientras que en Estados Unidos es público y se puede comprar.

Si antropólogos e historiadores describieron formas de crédito idiosincráticas y arraigadas en estructuras sociales⁶, el desarrollo del crédito masivo y sus extensiones en los productos derivados vendidos en los mercados financieros han transformado significativamente las formas de calcular el riesgo. Pero más allá de las técnicas de medición, es el propio uso de formas de predicción y pronóstico del futuro que se ha transformado.

Nos apoyaremos aquí en la distinción hecha por Luc Boltanski en *De la Critique* (2009) entre la realidad y el mundo. La realidad es lo que se pone en orden y que “parece estar en pie”; el mundo es “lo que pasa”. Las instituciones trabajan para crear y mantener la realidad, desconfiando constantemente de la posible irrupción del “mundo”. Estas dos nociones hacen eco de la oposición de Franck Knight (1921) entre riesgo e incertidumbre. Al interesarse en las estadísticas - especialmente en aquellas utilizadas por las compañías de seguros y los prestamistas, quienes deben, bajo riesgo de quiebra, calcular con precisión los riesgos financieros en los que incurren- Knight mostró que existen dos tipos de eventos futuros. Algunos son probabilizables y pueden usarse como base para cálculos financieros (la tasa de mortalidad por edad): ese es el riesgo; mientras que otros no lo son, y solo pueden ser anticipados por especialistas (terremotos, una epidemia repentina, etc.): es la incertidumbre. El *savoir-faire* de las empresas que

⁵ Joseph E. Stiglitz y Andrew Murray Weiss (1981), mostraron los límites del control del riesgo del crédito mediante el precio: más allá de cierto nivel de riesgo anticipado, una tasa de interés muy elevada hará huir los “riesgos buenos” y atraerá los malos, por un fenómeno de selección adversa.

⁶ Ver sobre todo Fontaine (2008).

se ganan la vida con la anticipación del futuro es convertir la incertidumbre en riesgo, es decir, encontrar formas de calcular probabilidades matemáticas sobre eventos que hasta entonces parecían depender del azar. Desde el siglo XIX, cada vez más elementos inciertos han entrado en el campo del riesgo y se han convertido en potencialmente asegurables o en objetos de apuestas especulativas. Así, la “realidad” de Boltanski es el riesgo de Knight; el “mundo” es la incertidumbre.

En *Enigmas y complots*, a través del análisis de novelas de detectives, es decir, de la amenaza de incertidumbre, Luc Boltanski muestra el trabajo de los Estados modernos para estabilizar la “realidad” y expulsar el “mundo” (Boltanski, 2012). El dispositivo que vamos a estudiar está en el corazón de estas preguntas. Nos proponemos reflexionar sobre el tipo de realidad que el *scoring* se propone crear y, en particular, sobre el desajuste entre la sensación que tienen del acontecimiento, del “mundo” y su corporeidad, los prestatarios (o incluso los empleados bancarios que están en contacto con ellos), y su neutralización en los instrumentos financieros y por medio de la liquidez, que libera de la experiencia individual.

Al comparar cómo son utilizadas las técnicas estadísticas de evaluación del riesgo en Francia y en Estados Unidos, y el tipo de mercado de crédito resultante, mostraremos que la materialización del riesgo en un puntaje tiene como resultado transformar lo que podría presentarse en un primer momento como un acontecimiento -el no reembolso de un crédito registrado en la historia particular de un prestatario, en parte de la realidad, como si el tiempo pudiera ser suprimido y fuera posible descuidar “lo que sucede”.

1. El scoring en Francia: el análisis clásico de las técnicas estadísticas de valuación de riesgos

Actualmente, en Francia, todo crédito al consumo solicitado en un banco o entidad de crédito es evaluado con un puntaje. A menudo éste es ternario: verde, naranja o rojo, e indica si los clientes son aceptados, rechazados o si su caso requiere mayor investigación o el recurso a la decisión de un superior. En los establecimientos especializados en crédito, puntajes numéricos registran el comportamiento de los clientes: un nuevo cliente tiene una calificación baja, pero cuanto más crédito solicita y reembolsa, mayor será su calificación, lo que le abre la posibilidad de pedir prestado de nuevo. El cliente no tiene conocimiento de este puntaje, pero recibe ofertas de créditos adicionales o respuestas positivas a nuevas solicitudes. Al contrario, la puntuación puede disminuir en dos casos: problemas de

reembolso y solicitudes repetidas, considerados como signos de dificultad.

En ambos casos, los puntajes no son conocidos por los clientes y son herramientas internas a los bancos. Dividen a los clientes entre aquellos a quienes se les presta y aquellos a quienes se les niega el crédito. El límite es establecido por los bancos: el *scoring* no dice si una persona pagará o no, sino el nivel de riesgo que representa; lo ubica, por ejemplo, en el grupo de aquellos cuyo 5% no reembolsará, o en aquel donde el 2% no reembolsará (Ducourant, 2009). Dependiendo de los beneficios que esperan obtener, los prestamistas eligen entonces el nivel de riesgo que están dispuestos a aceptar (en general, menos del 5% de impagos, más bien alrededor del 2 o 3%). En Francia, están limitados por la tasa de usura, que pone un techo a las tasas de interés, y de este modo, al precio del crédito, y que les impide por lo tanto prestar a grupos demasiado riesgosos, ya que no cubrirán las pérdidas con ganancias altas sobre las deudas efectivamente reembolsadas.

Para calcular estos puntajes, los bancos usan los datos que poseen sobre el cliente solicitante: datos administrativos, estado civil, datos profesionales, patrimonio, etc. Cuando ya es cliente de la entidad, su historial de reembolso también puede ser tenido en cuenta. Estas puntuaciones no se comparten entre los bancos o instituciones de crédito. La Comisión Nacional sobre Informática y Libertades (CNIL - Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés) lo prohíbe, y la competencia entre establecimientos tampoco los alienta a transmitir esta información crucial. El *scoring* es, por lo tanto, privado. Esto es además de una fuente de grandes dificultades para los bancos extranjeros que quieren establecerse en Francia: no disponen de puntajes ni de historiales de crédito disponibles públicamente o adquiribles. Su única solución es adquirir bancos enteros, como lo hizo HSBC⁷.

No es un fenómeno reciente que los prestamistas utilicen grillas estandarizadas para decidir el otorgamiento de préstamos. En su texto de 1963 sobre los bancos, Luc Boltanski, Pierre Bourdieu y Jean-Claude Chamboredon mostraban un proceso de selección muy estandarizado, en el que la capacidad de reembolso era evaluada por una objetivación de la situación profesional y social de los solicitantes. Pero no se trataba de un *scoring*, porque los criterios de aceptación no se basaban en evaluaciones estadísticas de préstamos pasados, sino en criterios establecidos por el prestamista.

⁷ El banco de Hong Kong compró el *Crédit Commercial de France* y algunas de sus filiales en 2000.

La integración del *scoring* en los procedimientos de los bancos franceses tuvo lugar gradualmente desde la década de 1970. Al analizar la revista *Banque*, publicación profesional e institucional del mundo bancario, la primera mención a la utilización del *scoring* refiere a un estudio realizado en 1971 que aplicaba puntajes de solvencia a 2.200 clientes⁸. Sin embargo, la cuestión no se aborda sustancialmente sino hacia el final de la década: la informatización y la multiplicación de las formas de crédito ahora disponibles para los individuos (tarjetas, préstamos personales, créditos al consumo) volvió a la vez necesarios y posibles los sistemas de puntuación para estandarizar y acelerar las respuestas. El puntaje permite pasar de la especialización a la consolidación (Knight, 1921) y responder rápidamente a las solicitudes de préstamos. Sin embargo, los autores de la revista señalan que la evaluación humana sigue siendo fundamental y que estos puntajes no son más que ayudas.

Técnicamente, el *scoring* implica tener datos sobre préstamos anteriores, procesados para predecir las posibilidades de reembolso de préstamos futuros. Por lo tanto, los bancos deben adquirir “repositorios de datos”, que son máquinas enormes en las que se concentra toda la información sobre sus clientes (y que sirven también para otros fines, en particular el *marketing*), así como *softwares* desarrollados por empresas especializadas, para calcular los puntajes y traducirlos en interfaces en las computadoras de los empleados en contacto con los clientes. Los bancos más grandes fueron los primeros en realizar estas costosas inversiones. Los últimos en adquirir las herramientas técnicas esperaron hasta 2004. Esta fecha corresponde a las recomendaciones del Comité de Basilea⁹, conocidas como Basilea II, que transformaron la forma de calcular la proporción de su propio capital que un banco debe reservar en función los créditos que otorga (Baud, 2001 y 2013). La directiva 2006/49/CE del Parlamento Europeo integró completamente Basilea II en la ley. De una manera muy esquemática, hasta entonces la participación de los fondos propios era un porcentaje de los préstamos acordados por un banco, dependiendo del tipo de préstamo. De ahora en adelante, el cálculo de los fondos propios que debe tener un banco depende del riesgo asignado al prestatario. Si no

⁸ Cfr. Michel Levasseur, Michel Margaine, Michel Chlosser y Pierre Vernimmen, “Attribution automatisée des crédits à la consommation”, *Banque*, junio de 1972, n° 308.

⁹ Se trata de un foro en el que se reúnen los representantes de los bancos centrales de las principales potencias financieras mundiales, y que establece los estándares prudenciales destinados a asegurar la estabilidad del sistema financiero internacional. Sus recomendaciones son seguidas en la mayor parte de los países, con la excepción notable de Estados Unidos.

asignan un puntaje a todos sus clientes, los bancos deben usar un sistema basado en las estimaciones de agencias de calificación, lo que genera mayores exigencias de fondos propios.

La forma en que se ha desarrollado el *scoring* en Francia corresponde bastante bien a lo que Andrew Leyshon y Nigel Thrift (1999) describieron para el Reino Unido: un cambio del lugar de la toma de decisiones, hecho posible por la acumulación de datos sobre los clientes y deseable a los ojos de una gerencia con voluntad de homogeneizar prácticas. Otra forma de pensar sobre esta herramienta técnica es observar, en línea con los *limones* de George A. Akerlof (1970), las condiciones institucionales de posibilidad para que se desarrolle un mercado basado en puntajes. Por supuesto, se necesitan técnicas informáticas para centralizar los datos y establecer cálculos, pero también es necesario haber estabilizado la "realidad", es decir, considerar por un lado que es posible medir el futuro y, por otro, que esta medición se puede hacer a la luz de los datos pasados. El trabajo de Alya Guseva (2010) sobre Rusia es a este respecto muy interesante. Ella estudia el desarrollo del mercado de tarjetas de crédito: la primera fue emitida allí en 1989, y en 2009 el país ya tenía 125 millones. Este desarrollo es aún más espectacular si se considera que Rusia no tenía tradición de crédito al consumo, ni de consumo en general. Los bancos no tenían ningún historial de crédito sobre el cual construir puntajes. Primero distribuyeron las tarjetas a través de la interconexión directa. En segundo lugar, las ofrecieron a los ejecutivos de grandes compañías. Luego, se implementaron *proyectos salariales*: a todos los asalariados, desde el barrendero hasta el presidente, se les otorgó una cuenta bancaria y una tarjeta. El último paso fue el otorgamiento de "créditos express" en grandes tiendas, estándar y sin sistema de coerción social. La autora muestra que los bancos utilizaron la estructura y el control social existentes para desarrollar su mercado. Esta lectura institucional fue también la de Leyshon y Thrift, quienes subrayaron el vínculo entre *scoring*, organización del trabajo y división del poder en los bancos.

Este enfoque institucional podría, sin embargo, dejar entender que el riesgo de crédito ya está ahí, esperando ser calculado. Por el contrario, Michel Callon y Fabien Muniesa (2003) han demostrado que todo cálculo implica haber creado previamente un espacio de calculabilidad, haber vuelto los objetos calculables: "El cálculo comienza estableciendo distinciones entre cosas o estados del mundo y luego imaginando cursos de acción asociados con estas cosas o estos estados, para finalmente evaluar las consecuencias."

La historia de las tarjetas de crédito rusas también sugiere que para crear "realidad", las instituciones financieras tuvieron primero que probar el "mundo": para desarrollar una historia de crédito y asignar

una puntuación, primero hubo que enfrentar la incertidumbre. Esto es de hecho lo que hicieron los primeros bancos estadounidenses para distribuir tarjetas de crédito. Organizaron la distribución de tarjetas ya habilitadas en miles de buzones de estadounidenses elegidos al azar (Nocera, 1994).

El *scoring* pretende incorporar todas las temporalidades, es decir, anticipar todas las modalidades de “lo que sucede”, ya que las estadísticas no prejuzgan el no reembolso de este o aquel prestatario, sino la proporción de préstamos que experimentarán dificultades, incluso si las condiciones institucionales para evitar las estafas y el comportamiento oportunista se cumplen. Su forma estadounidense prueba su capacidad para dar la sensación, a prestatarios y prestamistas por igual, de que el mundo y los acontecimientos pueden ser dominados.

2. El scoring con el puntaje FICO

El funcionamiento del mercado crediticio en Estados Unidos presenta grandes diferencias con el mercado francés. A menudo, los comentaristas comparan las deudas pendientes de pago en los dos países, y describen a los franceses como “tímidos” y a los estadounidenses como casi naturalmente dotados de una “cultura crediticia”. Así, en 2010, el saldo promedio de crédito al consumo pendiente por habitante fue de 2.410 euros en Francia, contra 5.886 en Estados Unidos. Pero si Estados Unidos puede parecer el verdadero lugar de los préstamos masivos, esto se debe menos al comportamiento de los saldos pendientes en sí mismos que a la manera en que se organiza el mercado y el encuentro entre prestamistas y prestatarios potenciales. La comparación entre los dos países debe entonces referir a los criterios de otorgamiento de créditos y precisamente al modo como se utiliza el puntaje.

2.1. El puntaje FICO

A diferencia de Francia, la calificación de crédito estadounidense no es interna a los bancos. Desde el siglo XIX existen *credit bureaus*, que se desarrollaron en el marco de los préstamos a las empresas con la misión de recopilar información sobre eventuales prestatarios, para transmitirla a sus socios comerciales. Estos *bureaus* podían ser consultados para averiguar si este o aquel proveedor tenía reputación de cumplir adecuadamente con sus pagos (Carruthers y Cohen, 2010). Hoy, ya no recopilan información basada en el conocimiento mutuo y la reputación, sino que recolectan los datos

disponibles sobre cada estadounidense y establecen informes de crédito, que contienen todos los créditos de una persona, sus montos y la regularidad de los reembolsos; todas las datos sobre facturas eventualmente impagas o de demandas judiciales; finalmente, los nombres de todos los que solicitaron acceso al informe de crédito de una persona durante los últimos dos años. El acceso está autorizado a los prestamistas potenciales (que también pueden consultar estos informes para enviar ofertas no solicitadas), a empleadores, aseguradoras, administraciones públicas y a toda persona que pueda demostrar una “necesidad comercial legítima”, como un locador potencial¹⁰.

Estos informes de crédito constituyen la reputación pública de una persona. En este sentido, son la actualización del “crédito” en el sentido tradicional del término, es decir, la confiabilidad. En los “Consejos a un joven comerciante” de Benjamin Franklin, que Max Weber considera como la encarnación del espíritu del capitalismo (Weber, 2000), el crédito es esencial, es la base de cualquier éxito profesional: “Considera que un buen pagador es amo de la bolsa de quien sea” (Weber, 2000: 87).

Pero los informes de crédito no solo se utilizan para crear una reputación, sino que son luego transformados en una cifra: el puntaje FICO¹¹. Fair Isaac & Co fue fundada en 1956 por dos matemáticos especializados en el diseño de sistemas de calificación, es decir, algoritmos matemáticos. En 1991, Fair Isaac hizo acuerdos con los tres principales *credit bureaus* estadounidenses para establecer puntajes FICO a partir de sus informes de crédito. A partir de entonces, explica Martha Poon, esta cifra, que cualquiera puede comprar en el sitio web de FICO por unos pocos dólares, se ha convertido en la metonimia de la *creditworthiness*¹². La calificación es un producto de mercado, una información que es vendida por FICO y comprada por todos aquellos que estén interesados. Es una diferencia fundamental con el puntaje francés, que no circula fuera de la organización que lo produjo, y por lo tanto no es un bien de mercado.

El puntaje FICO es completamente conductual: no incluye ni el nivel de ingresos, ni la situación laboral, ni el estado civil, ni la edad ni la dirección, etc. (todos elementos centrales para las calificaciones calculadas en Francia). Se compone en un 35% por el historial de pagos,

¹⁰ Es lo que refiere por ejemplo la Federal Reserve Bank de San Francisco en su sitio internet, al presentar qué es un *credit report*.

¹¹ El puntaje FICO está en el centro de la tesis de Martha Poon (2012).

¹² La traducción usual es “solvencia”, pero el término inglés es más adecuado, en tanto subraya el “valor” personal asociado a la medición del riesgo. [N. de la A.]

en un 30% por el nivel de saldos pendientes, en un 15% por la antigüedad de la historia crediticia, en un 10% por los tipos de crédito obtenidos y en un 10% por los nuevos créditos¹³. A diferencia del sistema francés, no hay aquí propiedades sustanciales vinculadas a las personas. Son las *performances* en pruebas pasadas o actuales las que se miden. Como esta información es pública, los estadounidenses monitorean y eventualmente actúan sobre su puntaje, tal como actuaban previamente sobre su historial de crédito. Así, en la década de 1970 grupos feministas aconsejaban a las mujeres mejorar sus informes de crédito, e incluso hubo cooperativas feministas que les otorgaban préstamos para crear una base para su historial de préstamos (Ryan, Trumbull y Tufano, 2011). El propio sitio web de FICO proporciona consejos para mejorar el propio puntaje y convierte así la calificación en el equivalente de un diploma: es a la vez el fruto de un esfuerzo, una marca que se puede ostentar y que distingue a los individuos, y una herramienta para obtener ciertos bienes escasos.

Inicialmente movilizado por los prestamistas como una información entre otras, con el tiempo llegó a ocupar el primer lugar. Las prácticas de asignación de crédito fueron radicalmente transformados por él. El control por selección (aceptación o rechazo) fue reemplazado por un control por riesgo, es decir que los puntajes bajos ya no significaban un rechazo automático, sino que dieron lugar a ofertas de créditos a tasas y condiciones menos favorables (Poon, 2009) – las tasas de interés no están sometidas a límites fijos en Estados Unidos como los están en Francia. Los créditos inicialmente rechazados se convirtieron en un mercado, llamado de *subprimes*. Donncha Marron (2007) subraya que el puntaje es ahora principalmente una herramienta de *marketing*. Determinar el nivel de riesgo de una persona ya no sirve a los bancos para decidir si le prestan o no, sino para elegir el servicio que le propondrán y para anticipar el nivel de beneficio que podrán obtener de él.

Los clientes que experimentan retrasos en los pagos o que no reembolsan sino muy lentamente sus créditos se convirtieron entonces en clientes muy interesantes, por ser muy rentables; dado que pagan mucho interés y devuelven muy poco capital, permiten a los bancos “hacer lo mejor con lo peor”. Quienes son ahora calificados como *deadbeats*, dice Marron, como pesos muertos, son según este criterio los clientes que reembolsan regularmente, rápidamente y negocian tarifas ventajosas (los clientes que *no* son *subprime*).

¹³ <http://www.myfico.com/CreditEducation/WhatsInYourScore.aspx>.

El puntaje no es tanto una herramienta para predecir el futuro como un atributo de cada estadounidense, que segmenta su acceso a productos financieros. Mientras que en Francia se utiliza para crear la discontinuidad entre los clientes aceptados y los rechazados, en Estados Unidos crea una continuidad y convierte a cada estadounidense en un cliente potencial de los servicios financieros. El cálculo de rentabilidad de los bancos se basó en una compresión del tiempo: los puntajes bajos no son vistos ya como señales de probabilidad de incumplimiento, sino como incentivos para ofrecer productos muy rentables, que incluso corren el riesgo de empeorar las situaciones y conducir más rápido al fracaso, teóricamente integrado en el cálculo.

2.2. El uso del puntaje en el crédito hipotecario

El siguiente capítulo del puntaje FICO tuvo consecuencias mundialmente célebres: del crédito al consumo su uso se extendió a los préstamos hipotecarios. Desde 1995 Freddie Mac, agencia gubernamental creada en 1970 para apoyar el desarrollo del mercado inmobiliario estadounidense a través de la recompra de préstamos para su posterior reventa en forma de títulos, incorporó el puntaje FICO para calificar los préstamos hipotecarios que compraba (Poon, 2009). Las agencias de calificación también lo han tenido en cuenta en las operaciones de titulización. Los préstamos de alto riesgo (*subprimes*), a tasas de interés muy elevadas, parecían muy rentables para los inversores y fueron calificados AAA (porque tenían la “etiqueta” de Freddie Mac o de una de sus “compañías hermanas”, que gozaban de una reputación de gran estabilidad y seguridad).

Sin detenernos en los detalles de los préstamos *subprime*, ampliamente comentados, notemos solamente que su propia forma dejaba entender que ni los prestamistas ni los prestatarios los percibían como créditos que se reembolsarían año tras año. Todos esperaban hacer jugar el apalancamiento. Este fue el caso de las “hipotecas a tasa de interés ajustable (ARM)” estudiadas por Paul Langley (2008). En los primeros dos años, estos créditos tuvieron tarifas promocionales, y los prestatarios solo tenían que pagar el interés y no el capital. El apalancamiento debía ser el siguiente: el prestatario compraba una casa y por dos años no pagaba más que el interés, que debía ser bajo. El mercado inmobiliario, floreciente, aumentaría el valor de su propiedad y dos años más tarde, o bien se dirigiría a otro banco al que le solicitaría un nuevo préstamo de este tipo, garantizado por su propiedad, ahora de mayor valor; o bien vendería la casa, embolsando el excedente y deshaciéndose de su préstamo en una etapa en la que le hubiera sido imposible reembolsarlo. Estas inversiones habían sido decididas sobre

la base de pronósticos racionales, contruidos a partir de análisis de tendencia del mercado inmobiliario y de comportamientos correspondientes al *ethos* de un emprendedor de sí responsable.

Sin embargo, recuerda Langley, los suscriptores de ARM tuvieron una mala sorpresa en 2005: durante los primeros dos años, los intereses aumentaron mucho más de lo que habían anticipado y las casas perdieron su valor, algo que nunca había sucedido desde el final de la guerra.

Las empresas que pusieron estos créditos en el mercado también estaban buscando producir efectos de apalancamiento y obtener la tasa de ganancia lo más alta posible. Pero lo que nos interesa aquí es entender qué relación con el tiempo subyacía a la creación de estos préstamos hipotecarios de alto riesgo. Los prestatarios pensaban que tenían posibilidades infinitas de refinanciación, es decir, de contratación de nuevos créditos para cumplir con los anteriores, al menos mientras el valor de su propiedad aumentara. No se interesaban más que en los primeros años o incluso los primeros meses del préstamo. Los prestamistas y corredores también se enfocaban a corto plazo, debido a la titulización, que hacía descansar su ganancia en la reventa inmediata de las acreencias y no en el reembolso a lo largo de los años. Se ha establecido que algunos prestamistas se encontraban al borde de la estafa¹⁴; sin embargo, es necesario también tomar en serio que la medición del riesgo es un pilar de la actividad bancaria. El relato más habitual de la crisis de las *subprime* la presenta como el resultado de errores, graves y con consecuencias gigantescas, en la medición del riesgo, ya sea por parte de los bancos o de las agencias de calificación. Las recomendaciones de Basilea III de 2010 apuntan así a corregir estas medidas, cambiando ciertas reglas contables e integrando aún más el riesgo en el cálculo de los fondos¹⁵. Sin embargo, las finanzas continúan funcionando en torno de la evaluación de riesgos, como si la incertidumbre pudiera siempre ser transformada en regularidad estadística. Es una forma de evacuar del razonamiento los acontecimientos no probabilizables y, en última instancia, de actuar como si “el mundo” no pudiera venir a perturbar la “realidad”. Tal como se lo piensa en las finanzas, el riesgo es aquel de la “modernidad” que, para Olivier Borraz, ya no se verifica: “él daba cuenta de una capacidad para anticipar el futuro o incluso, en cierto modo, para controlarlo. El riesgo estaba también íntimamente relacionado con la construcción de

¹⁴ El periodista Michael W. Hudson relata en *The Monster* (2011) las prácticas mentirosas, cínicas y a menudo ilegales de los vendedores de créditos destinados a los más pobres.

¹⁵ Sobre todo mediante el CVA (*Credit Valuation Adjustment*), que requiere calcular el riesgo de *default* de las acreencias acumuladas por los bancos.

un Estado moderno capaz de garantizar la seguridad de su población contra diferentes amenazas.” (Borraz, 2008). El riesgo evocado aquí es aquel que el Estado de Bienestar contenía con la comunidad y la solidaridad (Ewald, 1986). Pero, continúa Olivier Borraz, el término riesgo ahora “se fusiona con el de la incertidumbre, sugiere un futuro amenazante respecto del cual no tendríamos más que un control reducido y capacidades de acción limitadas” (Ewald, 1986). Los prestatarios cuyo incumplimiento había sido anticipado por el banco en nombre del riesgo Knightiano (es decir, como una probabilidad estadística), sufren en cambio el segundo significado del término: un acontecimiento con consecuencias muy reales y sobre el cual el control es muy limitado.

Conclusión

Los créditos *subprime* han constituido fuentes de desestructuración del futuro para sus titulares, para el mundo de las finanzas y para las deudas de los Estados. El corazón del problema reside menos en una mala anticipación del riesgo que en la transformación de la relación con el riesgo por parte de los prestamistas: ya no buscaron evitarlo, sino incorporarlo en sus actividades y comercializarlo.

El riesgo fue así vaciado de toda significación temporal, y también experiencial: los incumplimientos, percibidos por los individuos como acontecimientos, estaban presentes en las anticipaciones de los bancos, pero como elementos de cálculo. Sin embargo, las personas que protagonizan estos incumplimientos son tratadas en el espacio público como quien ha sufrido un “accidente”¹⁶ y requiere un tratamiento social. Los comentarios acerca de ellos van desde compasión a las lecciones de moral. A cada lado del Atlántico, se espera que cada prestatario reembolse sus préstamos. Los prestamistas tienen sus propios servicios de cobro y despliegan procedimientos basados en la personalización. Joe Deville (2012) muestra los esfuerzos de los encargados de esas cobranzas para crear vínculos y afecto con los deudores morosos.

Es entonces una forma de explotación, en el sentido marxista del término, la que crea la selección de prestatarios por medio del *scoring*: el riesgo -en su sentido común, es decir, la ocurrencia de un

¹⁶ Las comisiones de sobreendeudamiento francesas consideran que éste es “pasivo” si las personas sufrieron un “accidente de la vida”: divorcio, desempleo, enfermedad.

acontecimiento- es portado en su totalidad por el prestatario, que lo paga en las fuertes tasas de interés que se le imponen, y especialmente en las consecuencias reales que tendrá que soportar, mientras que para los bancos este riesgo parece (parecía) estar completamente asegurado.

Referencias

- Akerlof, G. A. (1970). The Market for “Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n. 3, agosto 1970, p. 488-500.
- Baud, C. (2011). Financialization through Instruments: the Implications of the Reform of the Basel Regulation on Credit Risk, *Papers of the 7th CMS Conference, 7th International Critical Management Studies (CMS) Conference*. Napoles, University of Naples Federico II, 11-13 julio 2011.
- Baud, C. (2013). *Le crédit sous Bâle II*. Tesis de Doctorado en Administración. Haute École de Commerce.
- Boltanski, L. (2009). *De la critique*. Paris, Gallimard [*De la crítica. Compendio de sociología de la emancipación*. Madrid, Akal. 2014]
- Boltanski, L. (2012). *Énigmes et complots: Une enquête à propos d'enquêtes*, Paris, Gallimard, 2012. [*Enigmas y complots. Una investigación sobre las investigaciones*. Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2016]
- Borraz, O. (2008). *Les Politiques du risque*. Paris, Presses de Sciences Po.
- Bourdieu, P. ; Boltanski, L. y Chamboredon, J.-C. (1963). *La banque et sa clientèle, Éléments d'une sociologie du crédit*, t. 1. Paris, Centre de sociologie européenne de l'École pratique des hautes études.
- Callon, M. y Muniesa, F. (2003). Les marchés économiques comme dispositifs collectifs de calcul, *Réseaux*, vol. 6, n. 122, p. 189-233.
- Carruthers, B. G. y Cohen, B. (2010). Noter le crédit: classification et cognition aux États-Unis, *Genèses*, vol. 2, n. 79, p. 48-73.
- Carruthers, B. G. y Stinchcombe, A. L. (1999). The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States, *Theory and Society*. n. 28, p. 353-382.
- Deville, J (2012). Regenerating Market Attachments, *Journal of Cultural Economy*. vol. 5, n. 4, p. 423-439.
- Ducourant, H. (2009). *Du crédit à la consommation à la consommation de crédits. Autonomisation d'une activité économique*. Tesis de Doctorado de Sociología, Université Lille 1.
- Ewald, François (1986); *L'État-providence*. Paris, Grasset.
- Fontaine, L. (2008). *L'Économie morale*. Paris, Gallimard.
- Gotham, K. F. (2012). Creating Liquidity Out of Spatial Fixity: The Secondary Circuit of Capital and the Restructuring of the US Housing Finance System. En Manuel B. Aalbers (ed.) *Subprime Cities: The Political Economy of Mortgage Markets*. New York: Blackwell, p. 25-52.
- Guseva, A. (2010). Incertitude et complémentarité: le marché des cartes de crédit en Russie, *Genèses*. l. 2, n. 79, p. 74-96.
- Hudson, M. W. (2011). *The Monster*. New York, St Martin's Griffin.
- Knight, F. (1921); *Risk, Uncertainty and Profit*, Boston, Houghton Mifflin.

- Langley P. (2008). Sub-prime Mortgage Lending: a Cultural Economy, *Economy and Society*, vol. 37, n. 4, p. 469-494.
- Lazarus, J. (2010). La bancarisation du crédit, *Entreprises et Histoire*, vol. 2, n. 59, p. 28-40.
- Levasseur, M.; Margaine, M. ; Chlosser, M. y Vernimmen, P. (1972). Attribution automatisée des crédits à la consommation, *Banque*, n. 308.
- Leyshon, A. y Thrift, N. (1999). Lists Come Alive. Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit-Scoring in Retail Banking, *Economy and Society*, n. 28, p. 434-466
- Marron, D. (2007). Lending by Numbers: Credit Scoring and the Constitution of Risk within American Consumer Credit, *Economy and Society*, vol. 36, n. 1, p. 103-133.
- Nocera, J. (1994) *A Piece of the Action: How the Middle Class Joined the Money Class*, New York, Simon Schuster.
- Poon, M. (2007) Scorecards as Devices for Consumer Credit: The Case of Fair, Isaac & Company Incorporated. En: Michel Callon, Yuval Million y Fabian Muniesa, *Market devices*, Oxford, Blackwell, p. 284-306.
- Poon, M. (2009). From New Deal Institutions to Capital Markets: Commercial Consumer Risk Scores and the Making of Subprime Mortgage Finance, *Accounting, Organizations and Society*, n. 34, p. 654-674.
- Poon, M. (2012). *What Lenders See. A History of the Fair Isaac scorecard*, Tesis de Doctorado, University of California, San Diego.
- Ryan, A.; Trumbull, G. y Tufano, P. (2011). A Brief Postwar History of U.S. Consumer Finance, *Business History Review*, n. 85, p. 461-498.
- Stiglitz, J. E. y Weiss, A. M. (1981). Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, vol. 71, n. 3.
- Weber, M. (2000). *L'Éthique protestante et l'esprit du capitalisme*. Paris: Champs Flammarion [*La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México, Fondo de Cultura Económica, 2003].